



KEYFORM
& SOLUTIONS

NTC

NEGOCIATEUR TECHNICO - COMMERCIAL

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE « NEGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL » ENREGISTRÉE AU RNCP (N° FICHE RNCP34079)
SUR DÉCISION DU DIRECTEUR DE FRANCE COMPÉTENCES SUITE À L'AVIS
DE COMMISSION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DU 18/12/2018,
AU NIVEAU DE QUALIFICATION 5, AVEC LE CODE NSF 312P, AVEC EFFET
JUSQU'AU 10/06/2024, DÉLIVRÉE PAR LE MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN
EMPLOI ET DE L'INSERTION, L'ORGANISME CERTIFICATEUR.

2023 - 2024

Le Négociateur Technico-Commercial gère et développe les relations avec les clients de son entreprise, il est garant du développement du chiffre d'affaires.

Il exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Objectifs

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Public visé

- Tout public

Prérequis

- Être titulaire d'un Bac ou d'une certification de niveau 4

Modalités d'admission

- Admission sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Accueil des personnes en situation de handicap

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter

Validation

Obtention du titre professionnel Négociateur technico-commercial de niveau 5 (BAC+2)

Équivalence

- BTS NDRC

Moyens et outils pédagogique

- Mises en situation
- Travaux de groupe sur des projets réels
- Témoignages, retours d'expériences
- Questionnaires interactifs
- Ludo-pédagogie
- Accompagnement individualisé et coaching

Modalités d'évaluation

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes

- Rédaction de dossiers professionnels
- Mises en situation professionnelle
- Entretiens technique et final

Modalités de formation

En alternance

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Poursuite d'études

- Licence pro Commerce et Distribution
- Licence pro Manager Technico-Commercial
- Bachelor Responsable de Développement Commercial

Débouchés professionnels

- Technico-Commercial
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Agent commercial indépendant

Indicateurs de résultats

- Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr





PROGRAMME

U1 - ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMNICANALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

U2 - PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

U3 - MODULES TRANSVERSAUX

- Bureautique et outils collaboratifs
- Posture professionnelle
- Efficacité professionnelle
- Accompagnement et préparation à la certification

LES + DE LA FORMATION

- Des méthodes pédagogiques optimales pour votre apprentissage
- Des formateurs professionnels, experts du commerce
- Un suivi tuteur/école/étudiants de proximité
- Des ateliers de coaching sur CV, lettres de motivation et entretiens
- Job dating : trouvez votre entreprise en alternance
- Des projets « Business Games »
- Des temps consacrés aux Masterclass



KEYFORM
& SOLUTIONS

PROCÉDURE D'ADMISSION

PRENDRE CONTACT AVEC
KEY FORM & SOLUTIONS

01

REEMPLIR LE DOSSIER
DE CANDIDATURE

02

VALIDER L'ENTRETIEN
INDIVIDUEL

03

RECEVOIR LA
RÉPONSE D'ADMISSION

04



KEY FORM & Solutions

7, rue de Vezin
35000 RENNES



02 30 96 68 40



recrutement@key-form.fr



key-form.fr

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ !



@keyformetsolutions